

Devenir Développeur·se Low Code / No Code

MaCarrière

m2i
Formation

En partenariat avec :



Document mis à jour le 04/11/2025

Dispositif de formation :	Programme Régional de Formation (PRF)
Date de formation :	Du 17 avril au 3 octobre 2025
Période de stage :	Du 8 septembre au 3 octobre 2025
Lieu(x) de formation :	Villeneuve d'Ascq
Réunion d'Information :	Le 7 mars 2025 ou le 1^{er} avril 2025
Date limite d'envoi de candidature :	Le 10 avril 2025

Devenez développeur Low Code/No Code !

Pour les entreprises, aujourd'hui il est plus que jamais essentiel de faire preuve d'agilité et d'innovation en permanence, afin de rester compétitives.

Concrètement, le Low Code ou No Code permet de créer des applications (mobile ou web) ou d'automatiser des processus sans nécessairement maîtriser toutes les étapes de programmation bien souvent complexes.

Avantages :

- Lancer sa plateforme e-commerce sans compétences techniques
- Modifier rapidement l'interface ou une fonctionnalité de sa boutique en ligne
- Réduire ou supprimer les frais associés au développement
- Avoir une meilleure productivité en réduisant le délai nécessaire à la mise sur le marché d'un produit
- A travers un cursus de 80 jours, M2i vous propose une formation à 360 degrés qui vous apportera des compétences sur 3 périmètres
- Aide à la création d'entreprise afin d'accompagner ceux et celles qui aimeraient créer leur propre entreprise à l'issue de la formation
- Compétences commerciales afin de vous permettre de créer votre offre de services et de la promouvoir
- Compétences techniques au métier de développeur no code afin sur vous soyez capable de développer et déployer des applications web et mobiles évolutives sans saisir la moindre ligne de code

En vous appuyant sur des outils graphiques et les plateformes du Low Code/No Code les plus populaires, vous développerez rapidement des projets digitaux.

La formation se déroule en présentiel à Villeneuve d'Ascq du 17 avril au 03 octobre 2025 avec une période de congés du 04 au 15 août 2025 et un stage en entreprise de 20 jours du 08 septembre au 03 octobre 2025.

Votre candidature sera étudiée à partir du 30 décembre 2024 selon les prérequis du dispositif et du poste, les profils retenus seront obligatoirement ceux en adéquation avec la formation envisagée.

OBJECTIFS DE FORMATION

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Créer votre entreprise
- Créer votre offre de services et de la promouvoir
- Développer et déployer des applications Web et mobiles évolutives sans saisir la moindre ligne de code
- Développer rapidement des projets digitaux

PRÉREQUIS

- Notions en programmation
- Appétence pour le monde numérique et la micro-informatique
- Idéalement notions en infographie
- Projet entrepreneurial
- Disposer d'un réseau professionnel
- Aisance relationnelle
- Bonne présentation

PUBLIC CONCERNÉ ET FINANCEMENT

Dispositif de formation 100% financé et à destination des demandeur·se·s d'emploi éligibles au PRF de la région Hauts-de-France.

COMPÉTENCES ET TECHNOLOGIES ABORDÉES

Programme donné à titre indicatif et pouvant évoluer.

Module	Durée en jours
Présentation : Intégration des participants, mise en place d'une dynamique de groupe à travers des ateliers. Objectifs : Apprendre à se connaître, apprendre à travailler ensemble.	1
Approche et découverte du périmètre métier : - Formaliser la connaissance du métier et des compétences attendues (fiche métier - analyse d'offres - définitions soft skills / hard skills...) - Comprendre l'organisation des ESN et des différents acteurs du marché - Identifier la structure de sa boîte à outils pour se positionner sur le marché (salarié ou indépendant) - Donner du sens à son projet professionnel	2
Structurer son offre de service : (Salarié ou indépendant) - Se positionner en offreur de service et non en demandeur d'emploi - Initier une matrice "Expertise-Cible-Besoins-Offre"	1
Constituer sa boîte à outils : - Rédiger un CV personnel pour se positionner en tant que salarié - Rédiger un CV professionnel pour proposer ses services en tant qu'indépendant - Rédiger un pitch mail professionnel - A partir de la matrice "Expertise-Cible-Besoins-Offre", élaborer une plaquette commerciale - Rédiger un pitch de présentation et apprendre à l'adapter et à le décliner en fonction de la cible	2
Organiser et déployer sa communication digitale : - Etre présent ou non sur les réseaux sociaux : LinkedIn - Facebook - Instagram - Construire un site internet structuré - Utiliser d'autres outils digitaux : Slack - WhatsApp - Participer à des forums - webinaires	2
Bureautique : - Concevoir une présentation PowerPoint - Training Pack Office	1
Prospecter et gagner des clients : - Prospecter en développant son réseau - Les Prescripteurs - Le networking - Prospecter sur les réseaux sociaux	1
Prospecter et gagner des clients : - Prospecter par des actions de marketing direct - mailing - téléphone - Détecter et valider un projet	1
Transformer un prospect en client durable : - Mener un entretien de vente en face à face ou par téléphone - Maîtriser la structure de l'entretien - Respecter les différentes étapes de la découverte des besoins jusqu'au closing - Traiter les objections - Négocier - Formaliser la proposition commerciale - Training	3
Adopter une posture professionnelle en toutes circonstances : - Identifier les caractéristiques du milieu professionnel et ses codes - Adapter son comportement aux attentes des clients - Respecter ses propres valeurs	1
Lancer son activité : - Identifier les caractéristique de son marché : Les 4 P -Produit -Prix -Place -Promotion - Poser les bases du business plan - Construire un plan d'action marketing - Intégrer un plan d'action commercial - Intégrer un plan de communication (apports théoriques et ateliers individuels)	3

Choisir une structure pour vendre ses prestations :	1
- Les différents types de structures (micro-entreprise - eurl - sasu...)	
- Approche juridique et fiscale - responsabilités - avantages - risques	
- Le portage salarial	
Développer ses compétences personnelles et professionnelles :	1
- Gérer des comportements difficiles	
- Organiser son temps	
- Gérer sa motivation	
Répondre à un appel d'offres en collaboration :	1
- Connaître les modalités de réponse à un appel d'offres	
- Construire une réponse collective - démarches - contributions - responsabilités	
Ateliers d'accompagnement individuel :	2
- Validation des projets	
- Coachings individuels	
Introduction au cursus / Apprendre à apprendre / Low-code VS No-code: Road map du cursus, Découvertes de métiers de l'IT / Où se situer Notions et astuces pour apprendre à apprendre	1
Démarche projet et cycle de vie d'un produit: Notions de gestion de projet Cycle de vie d'un projet Lean tools	4
Notions de brief client / analyse du besoin: Comprendre et analyser les besoins d'un client	2
User story map / Priorisation: Transformer les besoins en spécifications Savoir utiliser les user stories Utiliser le story mapping Gérer un backlog et ses priorisations	2
Comprendre l'UX/UI : Les bases de l'UX/UI design plan de votre site (proposition de valeur, phrases clefs, inspirations).	3
Utiliser Figma: Designez les maquettes avec Figma	2
Créez votre site avec Webflow: Créer ses premières pages Créer un style	2
Allez plus loin avec le Responsive Design: Appréhender les besoins du responsive Adapter son site pour toutes tailles d'écran	1
Comprendre les principes d'une application: Architecture des applications, communication entre applications	2
Créer une application web avec FlutterFlow: Créer une application pour iOS et Android basé sur la plateforme de développement Flutter de Google	4
Créer une application web ou mobile avec Bubble	4
Projet d'application No-Code: Réaliser un site web et une application sur une thématique en partant du besoin client, l'analyse et la mise en place du projet.	7
Hébergement / base de données: Comprendre les principes d'hébergement Savoir créer une base de donnée Héberger un site ou une application sur un serveur	1
Créer un site web avec un CMS open source et low code : Wordpress ; Savoir utiliser Wordpress ; Créer un site web avec un builder : Divi	3
Comprendre les principes de référencement: Comprendre les notions de SEO, meta descriptions, principe de sitemap...	2
Créer un site E-commerce avec un CMS open source et low code: Savoir mettre en place un site E-commerce Utiliser et personnaliser un thème	4
Mesurer les performances avec Google Tag Manager: Récolter les données utiles au pilotage et à l'amélioration de votre marketing	1

Automatiser des tâches avec Zapier: Créer des workflows avec automatiser des tâches répétitives du quotidien Utiliser Calendly pour récupérer des leads et le connecter à Zapier.	2
Mise en place d'applications de gestion collaborative : Découverte de TimeTonic et mise en place d'interface d'analyse de données de collaboration entre utilisateur	3
Projet d'application Low-Code: Réaliser un site web / une application de la demande client jusqu'à sa mise en place	7

À PROPOS DES CERTIFICATIONS

Certification éditeur :

Les certifications éditeurs dépendent des éditeurs uniquement (PEGA, SAP, Salesforce, Microsoft, Red Hat...). Chaque éditeur a sa propre façon d'évaluer son candidat.

Cela se fait souvent par le biais d'un QCM chronométré. Sur cette base, il faut généralement obtenir un pourcentage de succès supérieur à 70%. Merci de prendre le temps de demander à vos interlocuteurs M2i le cadre et les conditions de ce passage.

Validation des acquis M2i :

La validation des acquis M2i se fait soit par un QCM chronométré, soit par un examen de fin de parcours ou les candidats passent par groupes de 2 ou 3 devant un jury qui déterminera vos acquis suite à votre cursus de formation. Généralement cette soutenance est précédée de 3 jours de travaux pratiques en groupe afin de préparer cette soutenance. Les équipes M2i pourront vous guider dans votre projet.

LES PLUS DE M2I

Microsoft Teams Education, un outil de suivi et d'animation en présentiel et à distance :

- Espace de stockage collaboratif pour accéder aux différents supports de cours et cahiers d'exercices
- Fonctionnalités pour gérer des sessions à distance

La playlist e-learning : tous les apprenants ont accès avant, pendant et après le cursus à notre plateforme e-learning M2i Learning pour :

- Acquérir les connaissances prérequis avant de démarrer (sous condition de l'existence des modules pour combler les lacunes)
- Utiliser les modules conseillés par les formateurs pour faire de l'ancrage mémoriel sur des sujets abordés pendant la formation
- Revenir sur un sujet après la formation pour continuer à s'auto-former

MODALITÉS, MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation délivrée en présentiel et/ou distanciel (e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance).

Le formateur alterne entre des méthodes démonstratives et actives (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation).

La validation des acquis peut se faire via des études de cas, des quiz et/ou une certification.

MODALITÉS D'ACCÈS

Nos équipes accorderont toute leur attention au traitement de votre candidature et s'engagent à vous faire un premier retour dans un délai de 7 jours.

ADMISSION

- Dossier de candidature
- Test de vérification des prérequis
- Entretien
- Validation et éligibilité France Travail (dans le cas de certains dispositifs)

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Les détails de l'accueil des personnes en situation en handicap sont consultables sur la page [Politique Handicap](#).

POURQUOI CHOISIR M2I ?

- Un apprentissage métier proactif axé sur l'emploi et basé sur le faire avec l'accompagnement de nos formateurs tout au long du parcours.
- Un accès à des experts : bénéficiez de l'expertise de nos formateurs.
- En présentiel ou à distance : accès individuel aux ressources de formation et progression personnalisée si besoin.
- Outils de suivi collectif et individuels (espaces d'échanges et de partage en ligne, salles virtuelles si en présentiel ou à distance, supports de cours, TP, exercices).

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Exemples de validation des acquis de formation :

- Travaux dirigés dans chaque module
- Mise en situation via des cas pratiques et un mini projet
- Certification (si prévue dans le programme de formation)
- Soutenance devant un jury de 30 à 40 min

